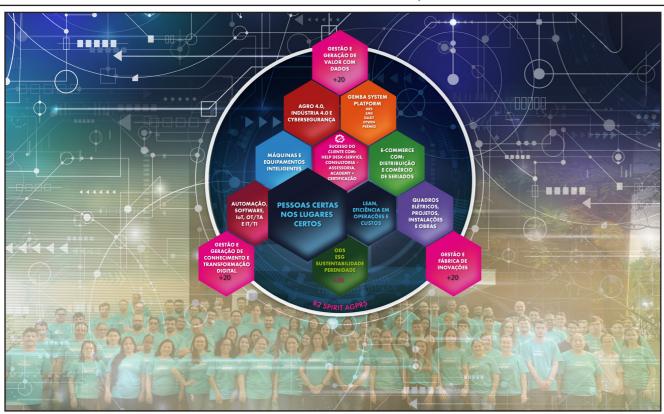


NewsLetter

Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07



NESTA EDIÇÃO

Mensagem do CEO

"Principal objetivo do sistema de gestão lean é gerar aprendizado" pág.287

Mensagem Bíblica

Salmos 147:11-20

pág. 287

Marketing & Design

pág. 288

Gestão de Pessoas

pág. 289

Aprimorando Conhecimento

Aprillioraliae Colli	iecilliellic
	pág. 290
Inovação	pág. 290
Academy	pág. 291
Projetos & Service	
	pág. 292

DS - Diálogo de Segurança

pág. 294



Principal objetivo do sistema de gestão lean é gerar aprendizado



Toda organização sonha em construir uma situação que a coloque num patamar diferenciado em relação aos concorrentes, cativando a preferência dos clientes, através do reconhecimento de algo especial nos seus produtos e serviços. Isso é a condição ideal para alavancar um crescimento competitivo e sustentável.

Quais seriam, então, os fatores determinantes para que uma empresa consiga isso?

Um senso comum que tem se formado nas discussões empresariais aponta que, muito mais importante que ativos, como máquinas e tecnologias, que podem ser comprados, o diferencial está nas pessoas, nos processos e na cultura, que precisam ser cultivados e desenvolvidos. No entanto, não basta ter esses elementos, mesmo em um nível elevado, se eles não evoluírem, pois rapidamente serão superados.

Isso nos leva a um fator-chave, que é como a companhia e suas pessoas aprendem, individual e coletivamente. É por isso que o principal objetivo do sistema de gestão lean é gerar aprendizado.

Para o desenvolvimento de um produto de sucesso é fundamental aprender sobre os potenciais clientes, suas dores, necessidades, preferências, etc. Para construir uma robusta cadeia de fornecedores é preciso aprender sobre os processos dos parceiros, suas dificuldades e fatores que podem facilitar a interação. Para melhorar processos internos precisamos que todos aprendam sobre os detalhes de cada atividade e como aperfeiçoá-la, de forma a atingir e superar os objetivos.

Em todos esses desafios, a gestão lean tem uma forma bastante particular para transformar a organização numa verdadeira máquina de aprendizado. Destaco alguns elementos.

O primeiro deles reside no papel dos líderes como facilitadores do aprendizado. Fazendo perguntas que estimulem as pessoas a sempre buscarem melhorias, usando métodos científicos de solução de problemas.

Para isso, as discussões precisam ocorrer no gemba, que é o local real onde as coisas acontecem, por meio da busca por fatos e dados. E as melhorias devem acontecer em ciclos rápidos de aprendizado, seguindo pequenos PDCAs, sigla das expressões plan, do, check e act que resumem um método de solução de problemas bastante difundido. Ou seja, planejar, experimentar, verificar os resultados, aprender com isso e, em seguida, ajustar ou padronizar.

O grande objetivo da gestão lean é criar uma cultura de busca incessante de kaizen, termo do idioma japonês que pode ser traduzido por melhoria. E isso pode ocorrer de diversas formas e em todos os níveis. Desde um simples "Cinco porquês", que é uma das técnicas para encontrar causas raízes, até uma semana kaizen estruturada. E que ao final de uma melhoria implementada se busque sempre formas de disseminá-la por toda a organização, que é o que chamamos de yokoten. São fatores relativamente simples, mas que precisam ser praticados com disciplina

Talvez você nunca tenha analisado a competitividade de sua companhia sob a perspectiva dessas perguntas: como a empresa e seus indivíduos aprendem sobre tudo que é relevante para o sucesso? O quanto isso ocorre de maneira sistematizada e sustentada? Como estabelecer um processo de aprendizado rápido, que ocorra todos os dias, em todos os níveis? Certamente são questões estratégicas que merecem uma maior atenção das organizações e dos líderes empresariais.

Fonte: https://www.lean.org.br/artigos/2474/aprender-rapidamente-e-forma-eficaz-para-se-diferenciar.aspx

Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07

Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07







#MARKETINGEDESIGN

Julye Franceli do Amaral - julye.amaral@agpr5.com Manuella Florentino - manuella.silva@agpr5.com Anita Dal Pont - anita.silva@agpr5.com

Salmos

O Senhor se agrada dos que o temem e dos que esperam na sua misericórdia.

Louva, ó Jerusalém, ao Senhor; louva, ó Sião, ao teu Deus.

Porque fortaleceu os ferrolhos das tuas portas; abençoa aos teus filhos dentro de ti.

Ele é o que põe em paz os teus termos, e da flor da farinha te farta.

O que envia o seu mandamento à terra; a sua palavra corre velozmente.

O que dá a neve como lã; esparge a geada como cinza;

O que lança o seu gelo em pedaços; quem pode resistir ao seu frio?

Manda a sua palavra, e os faz derreter; faz soprar o vento, e correm as águas.

Mostra a sua palavra a Jacó, os seus estatutos e os seus juízos a Israel.

Não fez assim a nenhuma outra nação; e quanto aos seus juízos, não os conhecem. Louvai ao Senhor.

Salmos 147:11-20

Datas Comemorativas

26/07 - Dia dos Avós

27/07 - Dia Nacional da Prevenção de Acidentes do Trabalho

28/07 - Dia do Agicultor



AGPR5 nas mídias



Acesse nosso Instagram: instagram.com/agpr5a5group/



#GESTÃODEPESSOAS
Fernanda Pulner Accordi - fernanda.pulner@agpr5.com

Aniversariantes





Desejamos paz, amor, felicidade, saúde e que seus sonhos se realizem sempre!

Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07



Aprimorando Conhecimentos Juliana Pfeiffer- juliana.pfeiffer@agpr5.com

No dia 24 de Junho, realizou-se nas dependências da AGPR5, o Treinamento sobre os materiais Terasaki. O intuito do treinamento foi aprimorar o conhecimento do setor de vendas da distribuição, criando habilidades na abordagem dos clientes.

O treinamento foi ministrado pelo Vendedor Externo de São Paulo/SP, Elio Arres Júlio.









INOVAÇÃO Daniel Feliciano- daniel.feliciano@agpr5.com

Em 26 de Julho, a equipe de Inovação, desprendeu um pouco de seu tempo para treinar e ampliar o conhecimento do setor Comercial, com relação ao novo produto da AGPR5, o Gemba BPF.









Academy Service Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com

Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

ACADEMY AGPR5 - CONCLUSÃO DOS CURSOS

Ind. Quadros + Projetos				
NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO	
Gesiel Zanette	607	14/9/2022	41%	
Giuseppe Ghedin	600	18/3/2022	15%	
Ghedin	610	18/3/2022	40%	
Raul Coelho	3504	28/4/2023	4%	
	3813	28/4/2023	11%	
	606	28/4/2023	15%	

Estoque			~
NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
	616	1/3/2023	8%
	617	1/3/2023	0%
	618	1/3/2023	0%
Maikon dos Santos	619	1/3/2023	0%
	3501	1/3/2023	0%
	3509	1/3/2023	0%
	3510	1/3/2023	0%

TPMS			
NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Warlon	617	1/4/2022	56%
Nascimento	618	11/1/2023	97%
Eliangel Suarez	3501	27/3/2023	38%
Fernando Zamboti	631	12/5/2023	0%
	616	12/5/2023	14%
	617	12/5/2023	0%
	3818	12/5/2023	5%

Service			
NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Adriel Fernandes	- C618 R T	12/9/2022	89%
Marcio Dias	616	6/3/2023	36%
	617	6/3/2023	17%
	618	6/3/2023	24%
	3509	6/3/2023	90%
	3510	6/3/2023	15%

MENTO	ANDAME	DATA	CURSO	NOME	
1%	3%	12/4/2022	400	Erika Lima	
)%	0%	12/4/2022	401		
)	0	12/4/2022	401	Erika Lima	

NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
Kaue Guilherme	3011	15/6/2023	22%

emba System Platform				
NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO	
Ana Carolina B.	3006	8/11/2022	55%	
Iaicou Fortuna	3812	13/3/2023	1%	
	3509	13/3/2023	0%	
	3501	13/3/2023	5%	
Marcelo Milioli	3005	10/5/2023	5%	
warceio ivillion	3006	10/5/2023	4%	
Rafael Lemos	3013	13/6/2023	0%	

	ті	RT		
	NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
	Nicolas Silva	3503	1/7/2022	71%
		3508	1/7/2022	43%

Automação				
NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO	
Filipi Piucco	401	4/8/2022	17%	
Marcos H. Alves	616	28/11/2022	42%	
marcos H. Aives	400	27/2/2023	2%	
	3502	17/4/2023	1%	
	3508	17/4/2023	0%	
	3509	17/4/2023	0%	
Lucas Adriano	3510	17/4/2023	0%	
	3503	25/4/2023	0%	
7	3018	25/4/2023	68%	
	618	15/2/2023	88%	
Igor Marcon	618	15/3/2023	81%	
Natiele Rocha	618	8/5/2023	97%	
	3818	10/5/2023	3%	
Eduardo Savio	3807	10/5/2023	25%	
Eduardo Savio	400	10/5/2023	5%	
7	904	14/6/2023	AO 7%	
Tormo do Cilvo	401	22/5/2023	10%	
Tayna da Silva	3015	22/5/2023	40%	
	3501	31/5/2023	22%	
	3502	31/5/2023	0%	
Tainara Rosa	3508	31/5/2023	1%	
	3509	31/5/2023	0%	
	3510	31/5/2023	0%	

Sistemas	RT		
NOME	CURSO	DATA	ANDAMENTO
	3014	3/3/2022	28%
Vinicius Damiani	3507	28/11/2022	16%
	3509	13/12/2022	0%
	3009	12/8/2022	4%
Gabriel Mendes	3015	17/2/2023	80%
	3011	20/2/2023	37%
Saymon Martins	3018	31/5/2023	0%
	400	31/5/2023	19%

Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07 Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07

#PROJETOSESERVICE



Projetos e Instalações/Obras Elétricas





CO43 - Mantiqueira Primavera do Leste-MT

C079 - BRF Brasil Foods Catanduvas-SC

C174 - Nutrisoma Patrocínio-MG

C285 - Louis Dreyfus Paranaguá-PR

C324 - JBS Seberi-RS

C333 - Comil Cascavel-PR

C339 - Cooasgo São Gabriel do Oeste-MS

C343 - ZINPRO Marialva-PR

C344 - Louis Dreyfus Matão-SP

C345 - Cermoful Morro da Fumaça-SC

C346 - Planalto Campo Belo-MG

C347 - Louis Dreyfus Itumbiara-GO

C350 - Guaraves Guarabira-PB

C351 - DSM São Gonçalo do Amarante-CE

C354 - Leitepel Pompeu-MG



Automação e Software Filipi Piucco - filipi.piucco@agpr5.com

C010 - Bunge Rondonópolis-MT

CO43 - Mantiqueira Primavera do Leste-MT

CO51 - Macedo Campo Mourão-PR

C053A - Cargill Quatro Pontes-PR

CO61 - JBS Santo Inácio-PR

C094 - Frísia Carambeí-PR

C104 - Vibra Itapejara D'Oeste-PR

C106 - Salus Group Santo Antonio de Posse-SP

C145 - Mantiqueira Itanhandu-MG

C285 - Louis Dreyfus Paranaguá-PR

C317 - BRF Chapecó-SC

C324 - JBS Seberi-RS

C343 - ZINPRO Marialva-PR

C346 - Planalto Campo Belo-MG





Service

Ariel Teixeira - ariel.teixeira@agpr5.com Maria Eduarda Faviano - maria.eduarda@agpr5.com

002-JBS Nuporanga-SP 003-JBS Criciúma-SC 007-Cooprata Prata-MG 010-Bunge Rondonópolis-MT

015-BRF Brasil Foods SA Rio Verde-GO

031-JBS Dourados-MS

053A-Cargill Quatro Pontes-PR

054A-JBS Aves Morro Grande-SC

060-Agrogen Guarapuava-PR

066-Vibra Sete Lagoas-MG

071-Cotrijal Não-Me-Toque-RS

079-BRF Brasil Foods Catanduvas-SC

088-BRF Videira-SC

104-Vibra Itapejara D'Oeste-PR

106-Salus Group Santo Antonio de Posse-SP

112-JBS Brasilia-DF

172-Celucon Morro da Fumaça-SC

178-JBS Guapiaçú-SP

212-CooperA1 Itapiranga-SC

231-Vidara Jundiaí-SP

278-JBS Foods Garibaldi-RS

295-Timac Agro Rio Grande-RS

298-JBS Xanxerê-SC

310-ADORO São Carlos-SP

317-BRF Chapecó-SC

321-Copagril Marechal Cândido Rondon-PR

326-Copagri Cuiaba-MT

336-Panelaco Alimentos Turvo-SC

1010-Italcol Girón-CO



























































Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07 Ed. 30 - W30 - Ano 23 - 23 a 29/07



Savda

DS - Diálogo de Segurança

DICAS DO PROTEGILDO

CUIDADOS E MEDIDAS PARA MANTER A

SAÚDE VOCAL

A voz é um dos instrumentos mais importantes de nosso corpo, o que a torna uma peça fundamental para muitas profissões e atividades. Médicos, professores, vendedores, profissionais de televendas e recepcionistas são exemplos de pessoas para as quais a comunicação oral é uma parte essencial do seu trabalho. Por isto, é preciso adotar alguns cuidados para manter a integridade da voz de forma saudável.

- Beba, em média, dois litros de água por dia.
- Ao longo da atividade, beba alguns goles de água para umidificar a garganta.
- Não consuma bebidas alcoólicas, pois o álcool tem efeito anestésico, provocando a diminuição da sensibilidade.
- Evite fazer uso de remédios como sprays e pastilhas. Apesar de aliviarem a dor, eles ressecam as pregas vocais, o que pode encobrir algum problema que esteja ocorrendo.

A REPRODUÇÃO DESTA PAGINA DA **REVISTA PROTEÇÃO** ESTÁ AUTORIZADA PARA USO INTERNO DAS EMPRESAS

- Evite gritar e tossir. A ação gera um intenso atrito nas pregas vocais, podendo lesioná-las
- Não fume. A fumaça irrita a mucosa da laringe e faz mal para o pulmão.
- Não pigarreie. Isso faz com que as pregas vocais batam uma na outra com a maior força. Para retirar o pigarro, faça exercícios de vibração e beba água.
- Evite o ar condicionado, pois ele provoca o ressecamento das mucosas, alterando a vibração das pregas vocais. Caso não seja possível, procure manter-se hidratado durante todo o tempo que estiver exposto a ele.
- Diminua o consumo de leite, bebidas gasosas e chocolate antes de uma intensa atividade vocal.
 Estes alimentos aumentam a secreção de muco no trato vocal.
- Procure consumir alimentos fibrosos como, por exemplo, maçã. Dê preferência para sucos e frutas cítricas.
- Articule bem as palavras, usando também expressões faciais. Assim, você evitará o abuso vocal.

